



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan memiliki tujuan untuk mencapai keuntungan yang maksimal¹. Untuk mencapai tujuannya, setiap perusahaan mengarahkan kegiatan usahanya untuk menghasilkan produk yang dapat memberikan kepuasan konsumen, sehingga dalam jangka panjang perusahaan mendapatkan keuntungan yang diharapkan². Akan tetapi, kenyataannya perusahaan tidak mudah mencapai target yang diinginkan. Perusahaan yang dahulunya adalah pemain tunggal pada suatu produk tertentu, kini harus membagi *market share* yang sama dengan pesaing-pesaingnya. Dengan demikian, perusahaan saling bersaing dalam merebut pasar yang sama³.

Agar dapat bertahan dalam persaingan yang kompetitif, maka perusahaan diharapkan dapat mengembangkan strategi yang efektif, termasuk dalam hal pemasaran. Pada dasarnya, pemasaran terdiri dari beberapa kegiatan yang dikenal dengan istilah fungsi pemasaran. Salah satu fungsi yang sangat menentukan keberhasilan dari kegiatan pemasaran adalah penjualan.

Secara umum, penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan yang mengajak orang lain untuk membeli barang dan jasa yang ditawarkan yang dapat menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Menurut

¹ Frans M. Royan, *Creating Effective Sales For ce*, (Jakarta: CV. Andi Offset, 2004), Ed. Ke-2, h. 1.

² Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep, dan Strategi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2010), Ed. Ke-1, h. 1.

³ Frans M. Royan, *Op.Cit.*, h. 1.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Basu Swasta, penjualan merupakan suatu ilmu atau seni untuk mempengaruhi pribadi, yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang ditawarkan⁴. Kegiatan penjualan terdiri dari serangkaian kegiatan yang meliputi penciptaan permintaan, menemukan pembeli, negosiasi harga, dan syarat-syarat pembayaran⁵.

Kegiatan penjualan merupakan bagian dari pemasaran. Pemasaran adalah salah satu bentuk muamalah yang dibenarkan dalam Islam, sepanjang dalam segala proses transaksinya terpelihara dari hal-hal yang terlarang oleh ketentuan syariah. Sepanjang hal tersebut dapat dijamin, dan penyimpangan prinsip-prinsip muamalah Islam tidak terjadi dalam suatu transaksi atau dalam proses suatu bisnis, maka bentuk transaksi apapun dalam pemasaran diperbolehkan⁶.

Salah satu dari prinsip syariah yang penting dan ditekankan dalam kegiatan pemasaran, termasuk dalam kegiatan penjualan adalah prinsip kejujuran dan keterbukaan, sebagaimana sabda Rasulullah SAW:

عن عبد الله بن عمر رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: **التَّاجِرُ الْأَمِينُ الصَّدُوقُ الْمُسْلِمُ مَعَ الشُّهَدَاءِ - وفي رواية: مع النبيين والصديقين والشهداء- الْقِيَامَةِ يَوْمَ (رواه ابن ماجه والحاكم والدارقطني وغيرهم)**

Artinya: “dari Abdulah bin Umar Radhiallahu ‘anhu bahwa Rasulullah Saw bersabda, seseorang pedagang muslim yang jujur dan amanah (terpercaya) akan dikumpulkan bersama para nabi, orang-orang

⁴ Basu Swasta, *Manajemen Penjualan*, (Yogyakarta: BPFE, 1998), h. 8.

⁵ Sofyan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1996), Ed. Ke-1, Cet. Ke-5, h. 22.

⁶ Hermawan Kartajaya dan Muhammad Syakir Sula, *Syariah Marketing*, (Bandung: Mizan Pustaka, 2008), Cet. Ke-4, h. 27.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

shidiq dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat (nanti)”.(HR. Ibnu Majah, Hakim, Dar al Quthni dsb)⁷

Aktivitas penjualan memegang peranan yang sangat penting dalam perusahaan. Penjualan adalah salah satu indikator bagi keberhasilan suatu perusahaan. Melalui penjualan, perusahaan akan memperoleh pendapatan atau pemasukan yang akan digunakan untuk menunjang kegiatan-kegiatan perusahaan lainnya. Oleh karena itu, perusahaan harus menentukan kebijakan dan prosedur yang akan diikutinya untuk memungkinkan dilaksanakannya rencana penjualan yang telah ditetapkan. Salah satu kebijakan penjualan yang perlu ditentukan oleh perusahaan adalah kebijakan mengenai strategi dalam penjualan produk. Penjualan produk dapat dilakukan dengan beberapa cara, antara lain penjualan secara tunai, kredit, cicilan, maupun penjualan secara konsinyasi (titip jual).

Penjualan *konsinyasi* adalah pengiriman atau penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain yang bertindak sebagai agen penjual dengan memberikan komisi. Hak milik atas barang, tetap masih berada pada pemilik barang sampai barang tersebut terjual. Sistem penjualan konsinyasi ini dapat dipakai untuk penjualan semua jenis produk⁸. Dalam hubungan dengan penjualan konsinyasi pihak yang menyerahkan barang (pemilik) disebut pengamanat (*cinsignor*). Sedangkan pihak yang menerima titipan barang disebut komisioner (*consignee*)⁹.

⁷ Abi Abdillah Muhammad Ibn Yazid, *Sunan Ibn Majjah*, (Beirut : Dar Al Fikr, 2000), h.155

⁸ Utoyo Widayat, *Akunstansi Keuangan Lanjutan: Ikhtisar Teori dan Soal*, (Jakarta: LPFE UI, 1999), Ed. Revisi, h. 125.

⁹ Arifin, *Pokok-Pokok Akuntansi Lanjutan*, (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 1999), Ed. Ke-3, Cet. Ke-1, h. 148.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

Pada sistem penjualan konsinyasi ini, pihak pengamanat (*cinsignor*) menetapkan perjanjian mengenai penyerahan hak atas barang dan juga hasil penjualan barang-barang konsinyasi. komisioner (*consignee*) bertanggung jawab terhadap barang-barang yang diserahkan kepadanya sampai barang-barang tersebut terjual kepada pihak ketiga. Komisioner berhak memperoleh penggantian biaya dan imbalan atas penjualan barang tersebut.¹⁰

Transaksi dengan cara penjualan konsinyasi mempunyai keuntungan-keuntungan tertentu jika dibandingkan dengan penjualan secara langsung. Salah satu keuntungan penjualan konsinyasi adalah perusahaan dapat memperluas daerah pemasaran produknya. Semakin luas daerah pemasaran, maka semakin terbuka peluang bagi perusahaan untuk meningkatkan penawaran atas produknya. Selanjutnya, hal ini memungkinkan bagi perusahaan untuk meningkatkan jumlah penjualan produk. Secara tidak langsung, penjualan konsinyasi mendorong pengembangan usaha bagi perusahaan, karena peningkatan jumlah penjualan merupakan salah satu indikator dalam pengembangan usaha.

Salah satu bentuk usaha yang menerapkan penjualan konsinyasi adalah usaha jual beli sepeda motor, seperti sepeda motor merek Honda pada PT. Capella Dinamik Nusantara di Kecamatan Kampar Kiri Kabupaten Kampar. Produk-produk Sepeda motor merek honda merupakan salah satu merek sepeda motor yang sangat diminati oleh masyarakat pada saat ini. Namun dealer resmi dari sepeda motor merek honda tersebut terkadang hanya ada di

¹⁰ Allan R. Drebin, *Advanced Accounting (Akuntansi Keuangan Lanjutan)*, ahli bahasa oleh Freddy Sarangih, d.k.k, (Jakarta: Erlangga, 1991), Cet. Ke-1 h.169

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

daerah kota saja. Biasanya, masyarakat di Kecamatan Kampar Kiri yang ingin membeli sepeda motor, mereka harus datang ke dealer resmi sepeda motor yang ada di kota.

Untuk menindak lanjuti banyaknya konsumen yang datang dari daerah, perusahaan sepeda motor merek honda berusaha untuk membuat suatu alternatif penjualan sepeda motor dengan cara mencari *channel* di dalam Kecamatan Kampar Kiri. Dengan demikian konsumen yang datang dari daerah tidak perlu lagi datang ke kota untuk membeli sepeda motor, melainkan cukup hanya datang ke *channel-channel* yang telah dititipkan perusahaan sepeda motor, seperti di PT. Capella Dinamik Nusantara di Kecamatan Kampar Kiri. Namun PT. Capella Dinamik Nusantara tidak hanya melakukan konsinyasi dengan PT. Honda saja, namun juga melakukan konsinyasi dengan masyarakat yang menjadi pengelola *chanel* honda tend dari PT. Capella Dinamik Nusantara dalam melakukan kerjasama konsinyasi, Saat ini PT. Capella Dinamik Nusantara memiliki empat *chanel* yang tersebar di beberapa Desa yang ada di sekitar wilayah Kecamatan Kampar Kiri. Seperti Randu Motor yang berada di Desa Gunung Sari dan telah bergabung menjadi *chanel* Honda tend PT. Capella Dinamik Nusantara di Kecamatan Kampar Kiri dari tahun 2004, Budi Motor yang berada di desa suka maju dan telah bergabung menjadi *chanel* Honda tend PT. Capella Dinamik Nusantara di Kecamatan Kampar Kiri dari tahun 2006, Elga Motor yang berada di Desa Sungai Kuning maju dan telah bergabung menjadi *chanel* Honda tend PT.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

Capella Dinamik Nusantara di Kecamatan Kampar Kiri dari tahun 2010, dan *channel* termuda berada di desa Sungai Buluh yang didirikan pada tahun 2013.

Melalui penjualan konsinyasi, PT. Capella Dinamik Nusantara dapat memperluas daerah pemasaran produknya tanpa harus mengeluarkan biaya yang besar seperti menyewa toko, outlet, dan lain-lain. Perusahaan cukup mengalokasikan sebagian kecil dari keuntungan yang diperolehnya untuk diberikan kepada komisioner sebagai biaya komisi. Dengan demikian, perusahaan memperoleh kesempatan untuk meningkatkan penjualan produknya melalui daerah pemasaran yang luas.

Berdasarkan hasil pra riset yang telah dilakukan, penulis menemukan bahwa tidak hanya PT. Capella Dinamik Nusantara saja yang menawarkan kerjasama dengan sistem *konsinyasi* tetapi banyak perusahaan di dalam bidang penjualan sepeda motor juga menawarkan kerjasama *konsinyasi*. Kenyataan yang terjadi dilapangan adalah masyarakat lebih banyak memilih bekerjasama dengan PT. Capella Dinamik Nusantara. Dilihat dari segi sistem perhitungan dan jumlah upah/*fee/ujrah* yang diberikan oleh PT. Capella Dinamik Nusantara jauh lebih rendah jika dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan pemasaran sepeda motor lainnya. Sistem perhitungan upah/*fee/ujrah* oleh PT. Capella Dinamika Nusantara yaitu perhitungan upah tergantung dari jumlah unit yang terjual dan tingkat upah/*fee/ujrah* yang diberikan sama untuk semua jenis produknya. Dan adapun jumlah upah/*fee/ujrah* yang diberikan yaitu sebesar Rp 200.000/unitnya. Sedangkan pada perusahaan lainnya sistem perhitungan upah/*fee/ujrah* yang diberikan sangat berbeda jika dibandingkan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dengan PT. Capella Dinamik Nusantara. Contohnya saja pada PT. Yamaha, mereka memberikan upah berdasarkan jumlah unit yang terjual, namun jumlah upah/*fee/ujrah* yang diberikan bervariasi tergantung dari jenis produk (tipe barang). Jumlah upah/*fee/ujrah* yang diberikan oleh pihak PT. Yamaha dimulai dari Rp. 300.000 – Rp. 1.000.000/ unit.

Dari penjelasan di atas dapat dilihat bahwa penyebab masyarakat lebih memilih untuk bekerjasama dengan PT. Capella Dinamik Nusantara bukan disebabkan oleh jumlah upah/*fee/ujrah* yang di berikan, namun hal tersebut di sebabkan oleh faktor-faktor lainnya. Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan diketahui Juriawan¹¹ Pemilik Randu Motor yang melakukan penjualan konsinyasi dengan PT. Capella Dinamik Nusantara, menerangkan bahwa beliau telah melakukan kerjasama dengan PT. Capella Dinamik Nusantara ± selama 11 tahun, dan beliau menerangkan bahwa beliau betah dan sangat senang bekerjasama dengan pihak PT. Capella Dinamik Nusantara.

Berdasarkan fenomena di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **PELAKSANAAN PENJUALAN SEPEDA MOTOR DENGAN SISTEM KONSINYASI ANTARA PT. CAPELLA DINAMIK NUSANTARA DENGAN CHANEL HONDA TEND DI KECAMATAN KAMPAR KIRI MENURUT TINJAUAN EKONOMI ISLAM.**

¹¹ Wawancara, pengelola chanel honda tend, tgl 20 Mei 2015

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

B. Batasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan fokus pada permasalahan yang diteliti, maka penulis membatasi masalah yang akan dibahas mengenai pelaksanaan penjualan sepeda motor dengan sistem *konsinyasi* antara PT. Capella Dinamik Nusantara dengan *Chanel* Honda Tend di Kecamatan Kampar Kiri.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka permasalahan yang dapat dirumuskan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pelaksanaan penjualan sepeda motor dengan sistem *konsinyasi* antara PT. Capella Dinamik Nusantara dengan *Chanel* Honda Tend di Kecamatan Kampar Kiri ?
2. Bagaimanan tinjauan ekonomi Islam terhadap pelaksanaan penjualan sepeda motor dengan sistem *konsinyasi* antara PT. Capella Dinamik Nusantara dengan *Chanel* Honda Tend di Kecamatan Kampar Kiri ?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui Bagaimana pelaksanaan penjualan sepeda motor dengan sistem *konsinyasi* antara PT. Capella Dinamik Nusantara dengan *Chanel* Honda Tend di Kecamatan Kampar Kiri.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Untuk mengetahui Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap pelaksanaan penjualan sepeda motor dengan sistem *konsinyasi* antara PT. Capella Dinamik Nusantara dengan *Chanel* Honda Tend di Kecamatan Kampar Kiri.

2. Manfaat Penelitian

- a. Sebagai sumbangan pemikiran penulis untuk masyarakat pada umumnya, guna untuk memberikan informasi mengenai kerjasama dengan sistem *konsinyasi* pada PT. Capella Dinamik Nusantara dengan *Chanel* Honda Tend di Kecamatan Kampar Kiri.
- b. Sebagai hasil pengalaman penulis dalam mempraktekkan ilmu yang di peroleh dari bangku kuliah.
- c. Sebagai persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Syariah (SE.SY) pada fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian yang bersifat lapangan yang berlokasi di Kecamatan Kampar Kiri Kabupaten Kampar. Yang terdiri dari Desa Lipatkain yang merupakan tempat kantor cabang pemasaran PT. Capella Dinamik Nusantara, Desa Gunung Sari yang merupakan lokasi pemasaran dari Randu Motor yang merupakan *chanel* honda tend, Desa Suka Maju yang merupakan lokasi pemasaran dari Budi Motor yang merupakan *chanel* honda tend, Desa Sungai Kuning yang merupakan lokasi pemasaran dari Elga Motor yang merupakan *chanel* honda tend,

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Desa Singai Buluh yang merupakan lokasi pemasaran *chanel* honda tend yang paling muda.

Penulis mengambil penelitian disini karena:

- a. Kecamatan Kampar Kiri tepatnya di merupakan tempat kantor cabang Pemasaran dari PT. Capella Dinamik Nusantara dan juga merupakan tempat beradanya *chenel-chanel* honda tend yang bekerjasama dengan PT. Capella Dinamik Nusantara.
- b. Penulis merasa tempat dilakukannya penelitian ini mudah dijangkau untuk mengambil data-data yang diperlukan untuk penelitian ini.

2. Subjek dan Objek

Subjek dalam penelitian ini adalah PT. Capella Dinamik Nusantara dan *Chanel* Honda Tend yang menerapkan sistem penjualan konsinyasi. Sedangkan objek dalam penelitian ini adalah Pelaksanaan Penjualan Konsinyasi Pada pelaksanaan penjualan sepeda motor dengan sistem *konsinyasi* antara PT. Capella Dinamik Nusantara dengan *Chanel* Honda Tend di Kecamatan Kampar Kiri menurut tinjauan Ekonomi Islam.

3. Populasi dan Sampel

Adapun yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah pimpinan PT. Capella Dinamik Nusantara Kecamatan Kampar Kiri, karyawan bagian pengantar barang konsinyasi, karyawan bagian pemasaran, karyawan bagian kasir PT. Capella Dinamik Nusantara di kecamatan Kampar Kiri yang berjumlah 4 orang dan pengelola *Chanel* honda tend yang bekerjasama dengan PT. Capella Dinamik Nusantara yang tersebar di

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Kecamatan Kampar Kiri yang berjumlah 4 orang. Jumlah keseluruhan populasi adalah 8 orang. Oleh karena keterbatasan jumlah populasi, maka penulis menggunakan teknik *total sampling* dalam penulisan skripsi ini. Dimana seluruh populasi di ambil dan dijadikan sampel. Sehingga sampel dalam penelitian ini berjumlah 8 orang.

4. Sumber Data

Adapun sumber data dalam penelitian ini adalah:

- a. Data Primer, yaitu data yang secara langsung berhubungan dengan responden. Sumber data primer dalam penulisan ini adalah pimpinan, karyawan PT. Capella Dinamik Nusantara di Kecamatan Kampar Kiri tepatnya di Desa Lipatkain, dan pengelola *Chanel* honda tend yang bekerjasama dengan PT. Capella Dinamik Nusantara di Kecamatan Kampar Kiri tepatnya di Desa Gunung Sari, Desa Suka Maju, Desa Sungai Kuning, dan desa Singai Buluh yang menerapkan sistem penjualan konsinyasi. Data primer diperoleh dari wawancara dan kusioner.
- b. Data Sekunder, yaitu data yang tidak berhubungan langsung dengan responden dan merupakan data pendukung bagi peneliti, yaitu berupa data yang diambil dari beberapa buku dan dokumen yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti¹².

¹² Etta Mamang Sangadji, *Metode Penelitian : Pendekatan Praktis Dalam Penelitian*, (Yogyakarta: Andi, 2010), Ed 1, h. 190.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

5. Metode Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan kualitas yang *valid*, maka metode pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah:

a. Observasi

Observasi yaitu penulis melakukan pengamatan secara langsung terhadap kejadian yang berhubungan dengan masalah yang diteliti¹³.

b. Wawancara

Wawancara yaitu tanya jawab langsung sambil bertatap muka antara pewawancara dengan informan¹⁴. Dalam hal ini penulis melakukan wawancara langsung dengan pimpinan, karyawan PT. Capella Dinamik Nusantara di Kecamatan Kampar Kiri, dan pengelola *Chanel* honda tend yang bekerjasama dengan PT. Capella Dinamik Nusantara di Kecamatan Kampar Kiri yang menerapkan sistem penjualan konsinyasi.

c. Dokumentasi

Yaitu penulis mengambil buku-buku referensi yang ada kaitannya dengan persoalan yang diteliti¹⁵.

6. Analisa Data

Dalam penelitian ini penulis melakukan analisis Deskriptif Kualitatif yaitu setelah semua data berhasil dikumpulkan, maka penulis

¹³ Lexy J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 1996), Cet-7, h. 125.

¹⁴ Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif : Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta: Kencana, 2008), Ed. 1, Cet. 2, h. 108.

¹⁵ Emzir, *Analisi Data: Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada), Ed. 1, Cet. 1, h. 14.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menjelaskan secara rinci dan sistematis sehingga dapat tergambar secara utuh dan dapat dipahami secara jelas kesimpulan akhirnya¹⁶.

7. Metode Penulisan

Setelah memperoleh data kepentingan penelitian ini, maka penulis menggunakan metode sebagai berikut:

- a. Deduktif, yaitu menggunakan kaedah yang umum yang ada kaitanya dengan tulisan ini, di analisa dan diambil kesimpulan secara khusus.
- b. Induktif, yang menggambarkan kaedah yang khusus yang ada kaianya dengan masalah yang diteliti, dianalisa kemudian di ambil kesimpulanya secara umum.
- c. Deskriptif, yaitu dengan mengumpulkan fakta-fakta serta menyusun dan menjelaskan kemudian menganalisa.

F. Sistematika Penulisan

Penelitian ini terdiri dari lima bab dengan perincian sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini terdiri dari latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

Dalam bab ini terdiri dari Gambaran Umum Kecamatan Kampar Kiri, Sejarah Berdirinya PT. Capella Dinamik Nusantara, Visi dan Misi PT. Capella Dinamik Nusantara Kecamatan Kampar Kiri,

¹⁶ Moh. Kasiram, *Metodologi Penelitian Kuantitatif - Kualitatif*, (Yogyakarta: UIN MALIKI press, 2010), Cet. 2, h. 352.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Struktur Organisasi PT. Capella Dinamik Nusantara di Kecamatan Kampar kiri, Usaha Jual Beli Sepeda Motor pada PT. Capella Dinamik Nusantara

BAB III KONSEP DASAR PENJUALAN KONSINYASI

Dalam bab ini menjelaskan tentang konsep dasar penjualan konsinyasi yang meliputi pengertian penjualan konsinyasi, keuntungan penjualan konsinyasi, sumber hukum penjualan konsinyasi, sistem operasi penjualan konsinyasi, hak dan kewajiban komisioner, serta pembahasan mengenai Sistem Al Wakalah dalam Islam

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini menjelaskan tentang pelaksanaan penjualan sepeda motor dengan sistem *konsinyasi* dan tinjauan ekonomi Islam terhadap pelaksanaan penjualan sepeda motor dengan sistem *konsinyasi* antara PT. Capella Dinamik Nusantara dengan *Chanel* Honda Tend di kecamatan kampar kiri khususnya di Desa Gunung Sari, Desa Suka Maju, Desa Sungai Kuning, dan Desa Sungai Buluh

BAB V PENUTUP

Dalam bab ini memuat kesimpulan dan saran berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya.